娃哈哈进军商业零售业

未来3年至5年投入100亿元将开设100家商场或综合体



本报北京7月17日讯 记者林火灿、 实习生庄婷报道:娃哈哈商业股份有限公 司今天表示,娃哈哈将在一、二、三、四线城 市齐头并进与多方合作,全线进军商业零 售业,未来3年至5年,将在全国开设100 家商场或综合体。

在国内商场同质化竞争日趋激烈的背 景下,娃哈哈为何"反其道而行之",高调进 军零售业? 作为商业零售领域的"新兵", 娃哈哈准备好了吗?

"我们已经进行了一段时间的实践,对 于在零售业领域取得成功还是很有信心 的。"娃哈哈集团董事长兼总经理宗庆后说。

去年11月,一直扎根饮料行业的娃哈 哈集团旗下第一家娃欧商场在杭州开业, 这也吹响了娃哈哈进军商业零售业的号

角。"娃欧商场本身就是一个尝试,是第一 费体验,而且假冒伪劣的商品也很难当面 块试验田,有益于我们进一步深入了解零 验证,如果零售业主动改变经营方式,不断 售业的经营方式与创新模式。"宗庆后表 进行商业模式的创新,加强消费体验,还是 示,尽管探索时间不长,但自己已经从商业 零售领域的"新人"变成了"专家"。

在于第一家娃欧商场的探索,而是我国商 健身、文化、购物为一体的城市综合体的形 口本身就有着巨大的市场潜能。与发达国 家相比较,我国第三产业的比重也不高,还 有巨大的发展潜力。"宗庆后说,尽管大城 市商业已经过剩了,但大量的县级市、地级 市尚没有像样的商业设施,这些地方还是 大有可为的;即便在大城市商业网点过密 的情况下,如果采取差异化竞争,依然可以 靠特色取胜。

有人担心,随着电子商务的快速发展, 实体商场在电商的冲击下只能艰难前行。 厂的产品使厂家降低销售费用,降低成 对此,宗庆后表示,网上销售不便于进行消 本,使商品竞争力更强,亦让消费者得到

能逐步夺回市场的。

"我们将采取自建、租用商场及与商场 事实上,真正让宗庆后愿意在未来投 和商业地产主联合招商的方式,以国外精 资100亿元,建设100家商场的动力,并非 品商场、儿童专用商品商场、吃、喝、娱乐、 业零售业潜在的巨大商机。"中国13亿人 式,紧密配合国家城镇化建设的步伐,尽快 形成规模化,快速推进娃哈哈零售业的发 展。"宗庆后表示。

宗庆后透露,娃哈哈已初步确定在天 津、贵阳、宜昌等城市自建综合体。对于 这些自建的商场综合体,娃哈哈将直接 招工厂来开店,以减少零售业的中间流 通环节,降低厂商的销售成本,改变目前 不少零售大商场乱收费等不良风气。同 时,通过不断扩大规模,逐步做到包销工

为了满足广大消费者购买国际精品 的需求,娃哈哈集团还将引进国外的精 品,直接给国外厂家做中国市场的代理, 缩短通路,以合适的价格满足消费者需 要,使商场变得有特色而进行差异化

目前,娃哈哈已引进100多个国外品 牌,包含了男女服饰、鞋帽箱包、珠宝首饰、 家具家居、食品等。娃哈哈还将继续落实 与英国、德国及意大利的一些大品牌的系 列品牌及韩国品牌的合作,包括食品、日用 品等其他类别的优质品牌的合作,最终目 标是至少有300家的合作品牌商。

宗庆后透露,未来3年到5年,娃哈哈 在商业零售业的总投资为100亿元。目 前,娃哈哈已经投资了17亿元,从现有的 资金流看,娃哈哈应该不会差钱。不过,娃 哈哈仍将考虑通过多种形式开展合作,以 实现打造国际精品商场的目标。

Company Watch

"虾米好声音"的"淘宝"算盘

本报记者

在6月初因宣称数字音乐下载全面收费而"一石激起 千层浪"的虾米网,上周五终于打出其被阿里巴巴收购后的 "第一板斧",推出虾米音乐人平台。音乐人可在虾米音乐人 上为自己的作品自主定价。平台上线前两年,音乐人作品下 载产生的全部收入归音乐人所有,虾米网不参与分成。

按照虾米网CEO王皓的说法,虾米网希望成为未来音 乐行业的淘宝网,即音乐电商平台,其虾米音乐人平台只 是第一步。这就意味着,虾米网希望独立音乐人能在这一 平台上开设大大小小的"淘宝店",自主进行推广和销售。

就像淘宝网的活力最早来自数以万计的草根买家一 样,瞄准独立音乐人的虾米网显然有"小算盘"。一方面代 表着多种音乐风格的独立音乐人,其听众相当分散,很难 借助线下渠道进行发行和推广。由于很难被传统大唱片 公司青睐,因此独立音乐人对能带来真金白银收入的互 联网平台确有"投诚"之意。

另一方面,随着互联网的发展和选秀节目的风行,用 户对音乐的收听习惯也在发生变化,网络歌手、小众乐队、 选秀歌手等正越来越多地吸引他们的"耳朵"。"粉丝经济 的消费需求也因此水涨船高,他们愿意为自己的偶像付 费,前提是要有一个靠谱的渠道,"虾米好声音"想扮演的 正是这样一个角色。这个看似双赢的平台在阿里巴巴基因 注入后,实现起来更加顺理成章。比如,其结账系统将和支 付宝合作开发。开设"淘宝店"的音乐人以后登录自己的支 付宝,就可看到自己在虾米网上的音乐售卖收入。王皓也表 示,未来音乐人平台可以做到按月自动结算、发放账款。

"玩法"不仅停留于此。除了"像卖衣服一样卖音乐" 外,作为阿里巴巴音乐事业部的唯一渠道,在与天猫和淘 宝打通的过程中,虾米网显然还在规划更多衍生商业模 式。比如,将淘宝网当做销售渠道,卖家在销售数字音乐 的同时销售其他实物周边,继续靠"粉丝经济"掘金。畅想 一下"大数据"的未来,独立音乐人的受众群体其实特征 相当明晰,完全根据其特征进行精准营销。

截至去年年底,5.1 亿网民中网络音乐的用户为3.86 亿,网络音乐市场规模高达28亿元。但按照王皓的说法, 目前虾米网的用户付费比例为0.8%。改变网民的消费习 惯,始终需要依赖独创性的产品,从这一点来看,虾米音乐 人平台探索出来的将是一条通向更美好未来的路



天津首台3000马力模块钻机开建

本报天津7月17日电 记者武自然报道:天津首台 3000马力模块钻机建造项目今天在临港经济区启动,由 渤海钢铁集团与中冶科工二十冶集团共同组建的天津中 际装备制造有限公司承接建造。该项目的启动标志着天 津装备制造业向高端海工装备制造迈出重要一步。

据悉,3000马力模块钻机是为墨西哥国家石油公司 建造的海上模块钻机,钻深为25000英尺,将用于钻井、 定井、修井及其他相关工作。该模块钻机制造及施工难 度大,技术含量高,工艺复杂,涉及多专业协同作业。项 目单位已制订了周密的实施规划,确保按期交货,用高品 质产品助推天津海工装备制造业发展。

高校媒体走进国网冀北电力

本报讯 记者陈小力报道:京津冀20所高校的学生 记者日前走进国家电网冀北电力有限公司参加社会实践 活动。他们在9天时间里,看到巡线工在烈日酷暑里为 保障供电安全付出的艰辛,感受农网改造给偏远山村带 来的变化,体会"不停电就是最好的服务"承诺的背后,是 广大电力工人执著的坚守。活动主办方冀北电力公司副 总经理周吉安表示,大学生通过走进企业开展实践活动, 不仅让更多的青年人感受电力职工爱岗敬业的奉献精 神,理解企业社会责任的真正内涵,而且能让大学生明确 自己的责任担当,构筑梦想和希望。

> 本版编辑 董庆森 梁剑箫 电子邮箱: jjrbqybd@126.com

1500万户

上半年工行手机银行 用户大幅增长

本报北京7月17日讯 记者谢慧从 中国工商银行获悉: 今年上半年, 工行 电子银行业务的交易额达180万亿元, 同比增长近13%,累计办理的业务笔数 达220亿笔。目前,工行电子渠道完成 的业务量在全部业务量中占比已达77%

截至上半年末,工行个人网上银行客 户数达到1.5亿户,较去年同期增长 15%, 网上银行交易额增长了12%。手机 银行业务更呈现出爆发式增长态势, 上半 年新增客户超过1500万户,较2012年底 增长超过20%,交易额同比增长10多 倍,同业领先优势进一步巩固。



7月17日,两位 男士在玩具展台前 交谈。

当日,第13届 CBME孕婴童展在 上海新国际博览中 心开幕。此次展会 面积达13.8万平方 米,参展商共计 1454 家,涉及2105 个品牌。

> 杨世超摄 (新华社发)

掌握了世界最先进的湿法磷酸净化技术、研发出具有自主知识产权的优化选矿技术——

瓮福集团做绿色发展先锋

本报记者 王新伟 通讯员 蒋叶俊



在前不久发布的2013贵州企业100 强名单中,作为首批全国循环经济试点企 业, 瓮福集团以316亿元的营业额位列第 为行业里绿色发展的先锋者。

2012年12月,世界规模最大、技术水平 最高的湿法磷酸净化(PPA)装置在瓮福集团 达州基地建成并一次化工投料成功产出合格 技术,步入了世界精细磷化工行业的前端。

福集团董事长何浩明说,因为瓮福矿区的 学、研合作,开发出磷石膏新型节能环保建 磷矿资源存在着贫矿多,富矿少;较难选别 筑结构体系技术、磷石膏制硫酸等技术。目 的矿多,易选矿少;开采中贫化损失率高, 前,瓮福集团的磷石膏综合利用率已达到 资源回收率低等问题,决定了瓮福集团必 60%,并有望在"十二五"期间达到100%。另 须以科技创新为依托,走精细化生产之路。

瓮福集团之所以积极开发湿法净化磷 酸技术,在于其先进的节能特性。据介绍,场,充分利用市场资源,加强企业间科技合 四。依托持续不断的科技创新, 瓮福逐渐成 与传统热法净化磷酸相比, 每生产1吨湿 法净化磷酸可节约1.4吨标准煤,10万吨 的产能每年就可节约14万吨标准煤,由此 产生巨大的节能效益和社会环保效益。

产品。此次PPA装置的建成投产,标志着瓮 个世界性难题上也取得了不俗的业绩。据 吨,磷石膏渣场堆积量近1700万吨,给环 "只有精细化产品才能解决企业在扩 境带来很大的压力。为解决这一难题,瓮福 大支农产品的过程中大而不强的难题。"瓮 集团与国内知名科研院所和高校开展产、强联合,投资17亿元建设60万吨二氧化硫 福集团总经理的王江平曾说。

一方面,瓮福集团的循环经济体系并未局限 于集团内部的微循环体系,而是积极融入市 作的大循环。

为使瓮福马场坪工业园区大量的硫化 氢尾气得到充分利用,2012年,瓮福集团与 在二甲基亚砜领域有多年的生产技术经验和 此外, 瓮福集团在磷石膏渣再利用这 市场优势的湖北兴发集团洽谈磋商, 充分利 用双方优势资源,合资建一套2.5万吨/年二 福集团已经掌握世界最先进的湿法磷酸净化 悉, 瓮福集团每年排放磷石膏渣约360万 甲基亚砜装置。这是瓮福集团借助高新技术 "化气成金"的一个精细化工项目。

今年,瓮福(集团)公司与中国国电集团强

制酸项目已全面启动。据了解,为发展循环经 济,实现优势互补,双方决定共建先进脱硫制 酸装置,每年可形成60万吨硫酸生产能力。

2007年底,面对欧美20多家国际工程 公司同台竞争,贵州瓮福集团成功竞标沙 特阿拉伯曼阿顿1250万吨磷矿石选矿 EPC项目及配套的水系统项目和工业建筑 系统项目,项目金额达4.5亿美元。此次中 标,成为瓮福集团迈出智力国际化的关键 一步,发挥出强大的国际辐射效应和连锁 反应,澳大利亚、摩洛哥、埃及等国的企业 纷纷与瓮福集团谈判或签订协议。

瓮福集团能在竞争激烈的沙特项目胜 出,是凭借具有自主知识产权的"瓮福一 号"优化选矿技术及丰富的管理经验。"机 遇总是留给有实力和有准备的人。"时任瓮

大连商品交易所诚聘全球英才共建国际一流交易所

大连商品交易所是由中国证监会监督管理的四家期货交易 所之一,现诚邀全球精英加盟!

员工提供彰显人生价值的发展空间、有竞争力的薪酬福利以及 具备从事与应聘岗位核心职责相关的工作能力。 优越舒适的工作条件。

大连商品交易所将伴您成长, 共铸辉煌!

招收条件

- 础扎实、诚实守信、勤奋敬业。
- 2. 毕业于国内外知名院校,具有较高的英文水平,较强的 分析能力、写作能力、沟通协调能力和团队合作意识。
- 3. 年龄要求35周岁以下(高级经理或高级工程师岗位特 别优秀者,可酌情放宽)。
- 4. 应聘者应在期货、证券、基金、银行等金融机构、大型 现货企业、行业主管部门或行业协会等单位,具有与应聘岗位 相关的从业经验,其中: 高级经理、高级工程师岗位要求相关 工作经验6年以上,具有较强的团队领导能力、组织协调能力

和研究能力;经理、工程师岗位要求相关工作经验3年以上: 经理助理、助理工程师岗位要求相关工作经验1年以上;见习 **大连商品交易所以建设国际一流交易所为目标,致力于为** 经理不受工作经验限制。应聘者同时应满足各岗位具体要求并

5. 标注※的岗位同时招收相关研究方向的博士后,要求应 聘者在国内外知名院校已经或即将获得博士学位,能全脱产在 本站进行研究工作。

注:1.所有岗位将提供业内具有竞争力的薪酬和福利。高级 1. 具有较高的思想政治素质和责任感,身心健康、专业基 经理岗位且符合有关条件的,将给予10万-20万元的安家费,举 家搬迁到大连工作的,可报销15万元人民币以下的搬家费。

2.市场拓展与服务岗位工作地点为大连、上海或者广州, 其余岗位工作地点均为大连。

岗位名称及招聘人数

※1.品种开发与维护(经理10人,经理助理5人) ※2.期权及衍生品研究,交易业务研究和管理(经理3人) ※3.清算业务研究(高级经理2人,经理4人) ※4.国际业务研究(高级经理1人)

5.规则研究及合规管理(经理2人) 6.市场拓展与服务(经理6人,经理助理5人,见习经理2人) 7.市场监管与风险控制(经理2人,见习经理5人) 8.交割仓库管理(见习经理2人) 9.新闻宣传与信息服务(高级经理1人,经理1人)

10.投资与资产管理(经理3人) 11.绩效管理、招聘培训(经理,各1人)

12.财务及内控监督(经理2人)

13.系统技术与应用架构(工程师2人)

14.基础设施管理(助理工程师1人)

15.网络管理(高级工程师1人)

16.数据库管理(工程师1人)

17.技术服务及质量管理(工程师2人)

18.主机管理(高级工程师1人) 19.安全管理(经理1人)

请登录大连商品交易所官网查询更多详情 www.dce.com.cn 咨询电话: 0411-84808777